



# Fundraising

Online Erfahrungsaustausch

LiNN

04.11.2021

Wie fühlen Sie sich im Bezug auf Fundraising?



# FUNDRAISING



Das Wort FUNDRAISING setzt sich zusammen aus

- Dem Substantiv "fund" = Geld oder Kapital
- Dem Verb "to raise" = etwas aufbringen, beschaffen

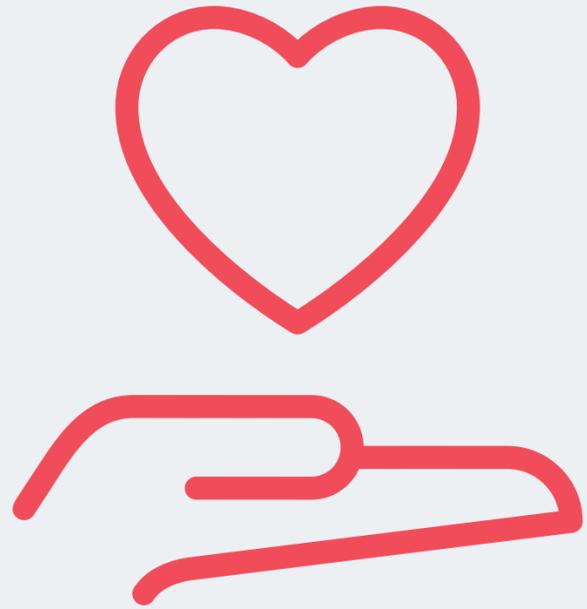
→ wörtliche Übersetzung Geld-, Kapitalbeschaffung

ABER: Fundraising ist mehr als Geld sammeln!

Beim Fundraising geht es nicht darum Personen um Geld zu fragen, sondern Kontakte zu pflegen und Interessierte am eigenen Wirken teilhaben zu lassen.

**Fundraising = Friendraising**





# Definition

“Fundraising ist die strategisch geplante Beschaffung sowohl von finanziellen Ressourcen als auch von Sachwerten, Zeit und Know-how zur Verwirklichung von am Gemeinwohl orientierten Zwecken unter Verwendung von Marketingprinzipien”

(Fabisch, 2002)

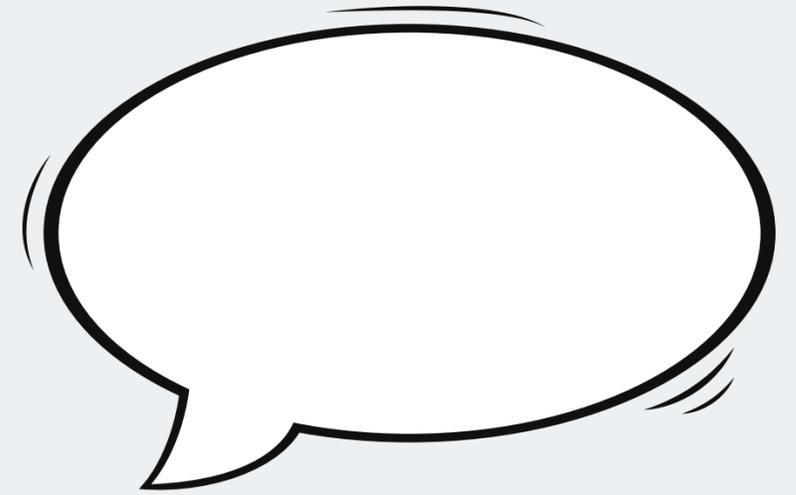


# ZUM FUNDRAISING GEHÖREN



- Geldspenden
- Stiftungsgelder
- Sponsoringmittel
- Zuschüsse (Lotterien, Kirche, öffentliche Mittel von Kommunen, Land, Bund, EU)
- Zeitspenden/Ehrenamt
- Logistik und Know-how-Spenden
- Sachspenden

# AUFBAU EINES STRATEGISCHEN FUNDRAISINGKONZEPTS

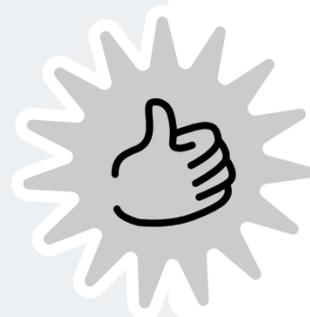


- 1 Situationsanalyse (Wer sind wir? Wo stehen wir?)
- 2 Fundraising-Ziel (Wo wollen wir hin?)
- 3 Zielgruppe im Fundraising (Wen sprechen wir an?)
- 4 Botschaften (Was wollen wir den Zielgruppen vermitteln?) und Positionierung (Wie wollen wir wahrgenommen werden?)
- 5 Fundraising-Maßnahmen (Was müssen wir vorbereiten und tun, um Stück für Stück ans Ziel zu gelangen?)

# Situationsanalyse

- 1 Kann sich jemand um die Spendenbetreuung kümmern?
- 2 Welche Maßnahmen setzen wir vielleicht schon um?
- 3 Welche Erfahrungen haben wir in der Vergangenheit mit Fundraising gemacht?

Notieren Sie hier Ihre Gedanken zu dem Thema.



# Ziele beschreiben einen Zustand, eine Situation, die Sie in der Zukunft erreicht haben werden.

- » Je genauer Sie beschrieben haben, wohin Sie wollen, desto eher werden Sie dort ankommen
- » Stimmen Sie die Ziele mit allen Beteiligten ab
- » Legen Sie das Budget fest, dass Sie investieren können und wollen
- » Zu hohe oder zu langfristige Ziele demotivieren. Ein tolles Hilfsmittel sind daher Zwischenziele



# Fundraisingziele

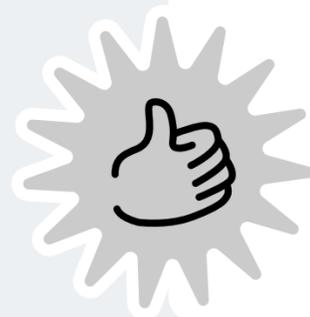
## Wofür benötigen wir Geld?

Refinanzierung einer Personalstelle? (20.000€ und mehr)

Finanzierung von Aktivitäten im Projekt (500€ und mehr)

- 1 Welche Mittel möchten wir fundraisen?
- 2 (Bis) wann (Zeitraum, Zeitpunkt) soll was passiert sein? Welches Ziel setzen wir uns?
- 3 Was hat sich dann verändert? Wie würde unsere Arbeit dann aussehen?

Notieren Sie hier Ihre Gedanken zu dem Thema.



**Fundraising ist die Arbeit an  
Beziehungen zu Ihren  
Spendern - und denjenigen,  
die es noch werden sollen.**



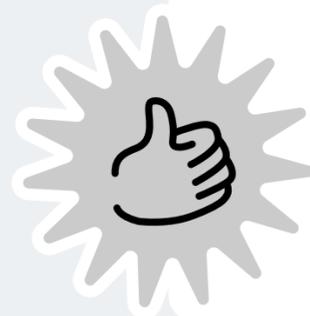
**Im  
Sonnenystem  
wird sichtbar,  
wer Ihrer  
Initiative wie  
verbunden ist:**



# Zielgruppen im Fundraising

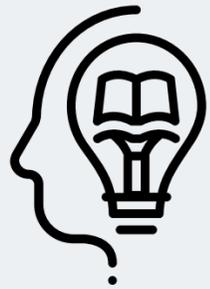
Welche Zielgruppen möchten wir erreichen?

- 1** Wer hat eine Beziehung zu uns?  
(räumlich, thematisch, persönlich)  
Beispielperson vorstellen und genau beschreiben.
- 2** Welche Personen oder Gruppen aus dem Sonnensystem (s.o.) sind relevant, um die gesteckten Ziele zu erreichen?
- 3** Wen wollen/können wir gewinnen?

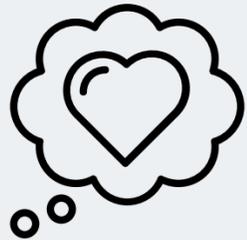


# Botschaften und Kommunikationsziele

## **DIE KOMMUNIKATIONSZIELE WERDEN AUF DREI EBENEN ANGELEGT**



Was soll die Person wissen über das Projekt und die Organisation?



Was soll sie fühlen? Also welche Emotionen wollen Sie auslösen?



Was soll Sie tun? Welche Handlung soll folgen?  
Spenden, einer Einladung folgen usw. (Call-to-Action)

# 6 Fragen, die sich jeder Spender stellt!

1. Was bewirkt meine Spende?
2. Warum muss ich gerade jetzt spenden?
3. Kann ich der Organisation vertrauen?
4. Was geschieht mit meiner Spende?
5. Warum verwendet diese Organisation mein Geld besonders wirkungsvoll?
6. Womit berührt das Projekt mein Herz?



# Instrumente zur Mittelbeschaffung



## kurzfristig

- Maillings/Spendenflyer
- Spendendosen/Spendenlauf
- Mitglieder/Förderwerbung
- PR-Arbeit/ freie Anzeigen
- Tombola, "Duck Race"
- Straßenfeste/Trödelmärkte
- Sachspenden
- Gelder aus Kollekte

## mittelfristig

- Online-Fundraising
- Merchandising
- Lotterien
- Sponsoring
- Bußgeldakquise
- Benefizgalas
- Service-Clubs

## langfristig

- Unternehmenskooperationen
- Erbschaften
- Großspender
- Stiftungen
- EU-Gelder



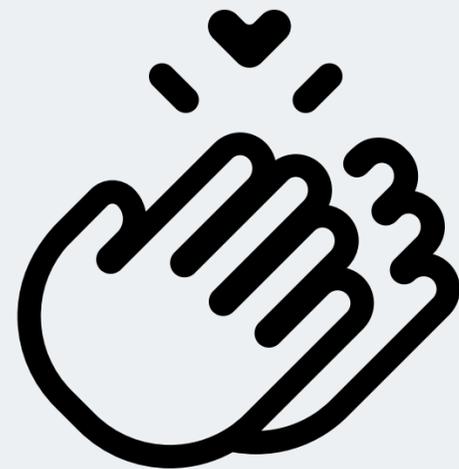
**DANKE  
SAGEN**

## **Ihr Dankschreiben sollte**

- eine Spendenquittung enthalten, die den Anforderungen des Finanzamts entspricht,
- den persönlichen Dank für die Spende zum Ausdruck bringen
- erste Belege dafür liefern, dass die Spende ihr Ziel erreicht und geholfen hat,
- einen weiteren Spendenbrief bzw. einen neuen Überweisungsträger enthalten, mit dem eine erneute Spende möglich ist.

*Bedanken Sie sich auch für kleine Beträge!  
Für Beträge unter 200 Euro muss keine  
Spendenquittung ausgestellt werden .*

**VIELEN DANK FÜRS MITMACHEN!**



**SPENDE**

**SPONSORING**

**WERBUNG**

- Bei **Spenden** wird keine Gegenleistung erwartet. Gleichwohl gibt es viele Spender, die sich aufgrund ihrer Spenden eine gewisse Aufmerksamkeit und Mitgestaltung des Mitteleinsatzes erhoffen
- **Sponsoring** ist mit einer Gegenleistung verbunden. Der Geldgeber wird sichtbarer und bestimmt seine Sichtbarkeit mit. Die Gegenleistungen können aber häufig durchaus sehr kooperativ verhandelt werden
- **Werbung** ist deutlich kommerziell ausgerichtet, hier ist das Verhältnis kein partnerschaftliches, wie beim Spenden oder Sponsoring. In dieser Geschäftsbeziehung sind aber die gegenseitigen Rechte und Pflichten klarer definiert